

UNIVERZITET U BEOGRADU  
FILOZOFSKI FAKULTET  
ODELJENJE ZA PSIHOLOGIJU

Uticaj sugestivnosti pitanja na stepen izraženosti  
motiva samoosnaživanja i samoočuvanja

- nacrt istraživanja -

Profesor:

mr Iris Žeželj

Studenti:

Milica Erić

Teodora Đokić

Elena Stojimirović

Beograd, novembar 2011.

## Uvod

Ljudi imaju tendenciju da sebe doživljavaju u pozitivnom svjetlu. Ovakav stav podržavaju rezultati sada već nekoliko decenija sprovedenih istraživanja koja ukazuju da ljudi teže pozitivnom self-konceptu (Beer & Hughes, 2011). Samoosnaživanje i samoočuvanje predstavljaju motive koji proističu iz ljudskog interesa da unaprede jedan ili više domena selfa ili da se odbrane od negativnih informacija koje ugrožavaju sliku o sebi (Alicke & Sedikdes, 2009). Tako, ovi motivi podrazumevaju naglašavanje svojih vrлина i umanjivanje svojih nedostataka, kao i interpretiranje i pamćenje događaja na način koji će maksimalno istaći njihove pozitivne attribute, a koji će biti uverljiv za druge i njih same (Alicke & Govorun, 2005; Sedikides & Gregg, 2003, 2008). U dosadašnjim istraživanjima dokumentovan je veliki broj različitih strategija samoosnaživanja i samoočuvanja, odnosno različitih načina na koje se ovi motivi mogu manifestovati (pregled strategija se može naći u Hepper, Gramzow, Sedikides, 2010).

Kada je reč o načinu na koji se samoosnaživanje i samoočuvanje manifestuju, relevantno je osvrnuti se na pitanje razlikovanja primarne i sekundarne kontrole (Rothbaum, Weisz & Snyder, 1982). Primarna kontrola se odnosi na menjanje objektivnog stanja nekog događaja preduzimanjem određene akcije, sa ciljem očuvanja pozitivne slike o sebi i zadovoljenja standarda koja osoba sama sebi postavlja. Sa druge strane, sekundarna kontrola se aktivira u situacijama kada ne postoji mogućnost menjanja događaja i okolnosti na način koji će nam obezbediti očuvanje pozitivne slike o sebi. U takvim slučajevima, pribegava se aktiviranju psiholoških mehanizama koji menjaju način na koji se situacija percipira i interpretira. Drugim rečima, pitanje primarne, odnosno sekundarne kontrole, odnosi se na pitanje da li ćemo u nastojanju da sebe prikažemo u pozitivnom svjetlu, pribeći konkretnoj akciji koja proizvodi određene posledice u spoljašnjem svjetu, ili ćemo modifikovati već postojeće činjenice na način koji ističe naše kvalitete i prikriva naše nedostatke. Ono što je posebno zanimljivo u vezi sa motivima samoosnaživanja i samoočuvanja je upravo način na koji se oni manifestuju na polju sekundarne kontrole, u situaciji kada osoba nema mogućnosti za preduzimanje konkretne akcije kojom će očuvati pozitivan self-koncept, ili bi preduzimanje takve akcije bilo praćeno izvesnom dozom rizika za neuspeh na koji osoba nije

sprema. U ovakvim slučajevima, osoba pribegava različitim psihološkim mehanizmima, kao što su reinterpetacija povratnih informacija o njenom učinku u nekom zadatku, iskrivljenja u pamćenju ili prisećanju događaja na način koji će je prikazati u pozitivnom svetlu, ili pronalaženje izgovora za loše postignuće na nekom zadatku (Alicke & Sedikdes, 2009).

Motivi samoosnaživanja i samoočuvanja mogu se u domenu sekundarne kontrole ispitivati na različite načine, od eksperimentalnih istraživanja do istraživanja koja do podataka o ovim fenomenima dolaze putem upitnika baziranih na samoizveštavanju. Naime, ovi motivi ispitivani su u 45 studija korišćenjem 14 različitih metodologija (Heine, 2005). Neki od vodećih autora u ovoj oblasti smatraju da je jedan od najubedljivijih načina za izazivanje samoosnaživanja i samoočuvanja davanje lažne dobre ili loše povratne informacije o učinku (Alicke & Sedikdes, 2009). Ovakav pristup izučavanju ovih motiva najčešće podrazumeva da ispitanici najpre rade zadatak, a zatim na različite načine procenjuju koliko je ostvareni rezultat uticao na njihov self koncept. Karakteristično je da ispitanici rade zadatak koji smatraju važnim, kako bi uspeh, odnosno neuspeh u zadatku mogao uticati na njihovu sliku o sebi u celini ili barem na jedan njen deo (Alicke & Sedikdes, 2009). Upravo činjenica da je učinak na datom zadatku povezan sa potencijalnom promenom načina na koji osoba vidi samu sebe, podstiče javljanje motiva samoosnaživanja i samoočuvanja i čini ovakvu proceduru pogodnom za njihovo ispitivanje. Logika koja stoji u osnovi ovakve procedure sastoji se u tome da, u slučaju kada osoba dobija pozitivnu povratnu informaciju o svom učinku, ona pribegava samoosnaživanju, odnosno isticanju sopstvenih kvaliteta i naglašavanju pozitivne slike o sebi, dok u slučaju kada je povratna informacija o učinku negativna, osoba pribegava samoočuvanju, odnosno pokušajima da, uprkos lošim rezultatima, očuva pozitivnu sliku o sebi.

Veliki broj istraživanja ukazuje da prezentovanje lažne povratne informacije koja predstavlja pretnju pozitivnoj slici o sebi zaista angažuje motive samoosnaživanja i samoočuvanja (Eisenstadt & Leippe, 1994; Campbell et al., 2004; Eisenstadt et al., 2006; Jordan & Audia, 2011). Takođe, neretko je u fokusu interesovanja ovakvih i sličnih studija ispitivanje načina na koji se ovi motivi aktiviraju kod pojedinaca s obzirom na njihovo samopoštovanje (Kernis & Waschull, 1995; Dutton & Brown, 1997; Vohs & Heatherton, 2001). Veliki broj istraživanja utvrdio je da se gotovo sve socijalne iluzije povezane sa samoosnaživanjem u većoj meri manifestuju kod osoba sa visokim samopoštovanjem (Brown, 1998). Tako su, na primer, osobe sa visokim samopoštovanjem sklonije povećavanju važnosti kvaliteta koje oni poseduju i umanjivanju značaja onih veština i osobina koje im nedostaju

(Brown, Dutton, & Cook, 2001), zatim sklonije su da uspehe atribuiraju sopstvenim osobinama i kvalitetima, a neuspehe spoljašnjim činiocima (Dutton & Brown, 1997), a takođe u većoj meri koriste kompenzaciju na taj način što neuspeh u jednom zadatku kompenzuju dodatnim naglašavanjem svojih sposobnosti i veština potrebnih za neki drugi zadatak, u kom su uspešni (Brown & Smart, 1991). Nijedno istraživanje do sada nije pokazalo suprotne nalaze odnosno opovrglo dobro empirijski utvrđenu vezu između samopoštovanja i samoosnaživanja i samoočuvanja (Kobayashi, Brown, 2003).

Iako se u literaturi može naći veliki broj istraživanja koja ispituju ove motive koristeći metodologiju koja uključuje davanje lažne povratne informacije, gotovo da nema istraživanja koja govore o tome kakav je uticaj različitih aspekata kako povratne informacije o učinku i načina na koji se od ispitanika traži da procene sopstveni uspeh u prethodno urađenim zadacima. Moglo bi se postaviti pitanje da li sugestivna formulacija instrukcije ispitaniku da izvesti o sopstvenom učinku, može uticati na njegov odgovor. Ovakva istraživanja mogla bi dati uvid u to da li se motivi samoosnaživanja i samoočuvanja aktiviraju u različitoj meri u zavisnosti od načina na koji pokušavamo da ih procenimo, odnosno da li je različitim manipulacijama u načinu na koji se ispitanicima postavljaju pitanja o njihovom učinku na prethodno urađenim zadacima moguće uticati na javljanje i jačinu ovih motiva.

Ideja da sugestivnost pitanja kojim se od ispitanika traži da procene sopstveni učinak može imati uticaja na potonji odgovor potiče od, do sada već dobro empirijski utvrđenih, efekata da okvir prezentovanja informacija utiče na raznovrsne psihološke procese koji se nad tim informacijama obavljaju. Kaneman i Tverski su pronašli da donošenje odluka zavisi od toga da li je informacija prezentovana u pozitivnom ili negativnom okviru (Kahneman & Tversky, 1979). Postavlja se pitanje kakav je uticaj sugestivne formulacije pitanja u slučajevima kada se ispituju motivi samoosnaživanja i samoočuvanja, odnosno da li naglašavanje pozitivnosti ili negativnosti situacije prilikom postavljanja pitanja o učinku može navesti ispitanika na davanje pozitivnije ili negativnije samoprocene, a samim tim i uticati na stepen javljanja ovih motiva.

## **Cilj**

Cilj ovog istraživanja je utvrditi na koji način sugestivnost pitanja, utiče na stepen javljanja motiva samoosnaživanja i samoočuvanja, kao i kakve efekte takva vrsta manipulacije ima na osobe sa različitim nivoima samopoštovanja.

## **Hipoteze**

*Da li pozitivna, odnosno negativna povratna informacija o učinku dovodi do javljanja motiva samoosnaživanja, odnosno samoočuvanja?*

Pretpostavka je da će pozitivna povratna informacija o učinku aktivirati motiv samoosnaživanja u polju sekundarne kontrole, s obzirom da takva situacija predstavlja eksplicitnu mogućnost za predstavljanje u pozitivnom svetlu i naglašavanje sopstvenih kvaliteta. S druge strane, negativna povratna informacija o učinku predstavlja pretnju self konceptu, te je pretpostavka da će se u ovoj situaciji aktivirati motiv samoočuvanja, kao način da se zaštiti pozitivna slika o sebi.

*Da li sugestivnost pitanja utiče na stepen izraženosti motiva samoosnaživanja i samoočuvanja?*

Pretpostavka je da naglašavanje pozitivnosti ili negativnosti situacije, može uticati na stepen izraženosti motiva samoosnaživanja i samoočuvanja. U situaciji koja doprinosi očuvanju pozitivne slike o sebi (dobijanje pozitivne informacije o učinku), pretpostavka je da će naglašavanje pozitivnosti situacije postavljanjem sugestivnog pitanja dovesti do povećane izraženosti motiva samoosnaživanja u odnosu na situaciju kada je pitanje formulisano na neutralan način. U situaciji koja predstavlja pretnju pozitivnoj slici o sebi (dobijanje negativne povratne informacije o učinku), pretpostavka je da će naglašavanje negativnosti situacije postavljanjem sugestivnog pitanja dovesti do umanjene izraženosti motiva samoočuvanja u odnosu na situaciju kada je pitanje formulisano na neutralan način.

*Da li je samopoštovanje moderator odnosa sugestivnosti pitanja i stepena izraženosti motiva samoosnaživanja i samoočuvanja?*

Pretpostavka je da će pojedinci sa većim samopoštovanjem imati generalno jače izražen kako motiv samoosnaživanja, tako i motiv samoočuvanja u odnosu na pojedince sa manjim samopoštovanjem, bez obzira na način formulacije pitanja.

## **Varijable**

Kao nezavisne varijable u ovom istraživanju biće korišćene vrsta povratne informacije o grupnom učinku na Testu socijalne kognicije (dva nivoa: pozitivna povratna informacija o učinku – negativna povratna informacija o učinku), sugestivnost formulacije pitanja o individualnom učinku na Testu socijalne kognicije (dva nivoa: sugestivna formulacija –

neutralna formulacija) i samopoštovanje, izmereno upitnikom SLSC-R. Zavisna varijabla biće samoprocena individualnog učinka na Tesu socijalne kognicije izražena na desetostepenoj skali.

## **Metod**

### **Uzorak**

U istraživanju će učestvovati studenti I i II godine psihologije. Ispitanici će biti podeljeni u grupe od po 5 članova, pri čemu će se voditi računa o tome da se ispitanici u okviru svake od grupa međusobno što manje poznaju. Ova vrsta kontrole biće uvedena kako bi se izbeglo da znanja i verovanja ispitanika o sposobnostima ostalih članova grupe na bilo koji način utiču na davanje odgovora u eksperimentalnoj situaciji.

### **Instrumenti**

Za procenu samopoštovanja biće korišćena revidirana verzija skale Self-liking and self-competence (SLSC-R). Ova skala sastoji se od 16 pitanja raspodeljenih u dve subskale i u prethodim istraživanjima pokazala je dobre metrijske karakteristike: Self-liking –  $\alpha = .90$ , Self-competence –  $\alpha = .83$ . (Tafarodi & Swan, 2001).

Takođe, ispitanicima će biti zadat Test socijalne kognicije. Ovaj instrument konstruisan je tako da na postavljena pitanja ne postoje tačni i pogrešni odgovori, ali pitanja na prvi pogled deluju kao da mere osetljivost na socijalni kontekst i sposobnost predviđanja reakcija pojedinaca i socijalnih grupa. Instrument je konstruisan za potrebe jednog od prethodnih istraživanja sprovedenih na Odeljenju za psihologiju. Test se sastoji od ukupno 16 zadataka. Ispitanici dobijaju instrukciju da će im biti izloženi nalazi različitih istraživanja sa ponuđenim odgovorima, pri čemu će samo jedan od ponuđenih odgovora predstavljati stvarni nalaz dobijen u tom istraživanju. Od ispitanika se traži da odaberu jedan od ponuđenih odgovora za koji smatraju da predstavlja istinit nalaz. Na kraju testa ispitanici dobijaju povratnu informaciju o svom učinku. S obzirom da tačni odgovori zapravo ne postoje, povratnu informaciju je moguće modifikovati u skladu sa potrebama istraživanja. Test socijalne kognicije biće korišćen u ovom istraživanju pre svega zbog sadržine njegovih zadataka, pod pretpostavkom da je socijalna kognicija jedna od veština koju studenti psihologije smatraju bitnom za svoju profesiju. Modifikacija ovog testa u odnosu na originalnu proceduru sastoji se u tome da će u ovom istraživanju, umesto povratnih

informacija o sopstvenom učinku, ispitanici dobijati informacije o navodnom učinku njihove grupe.

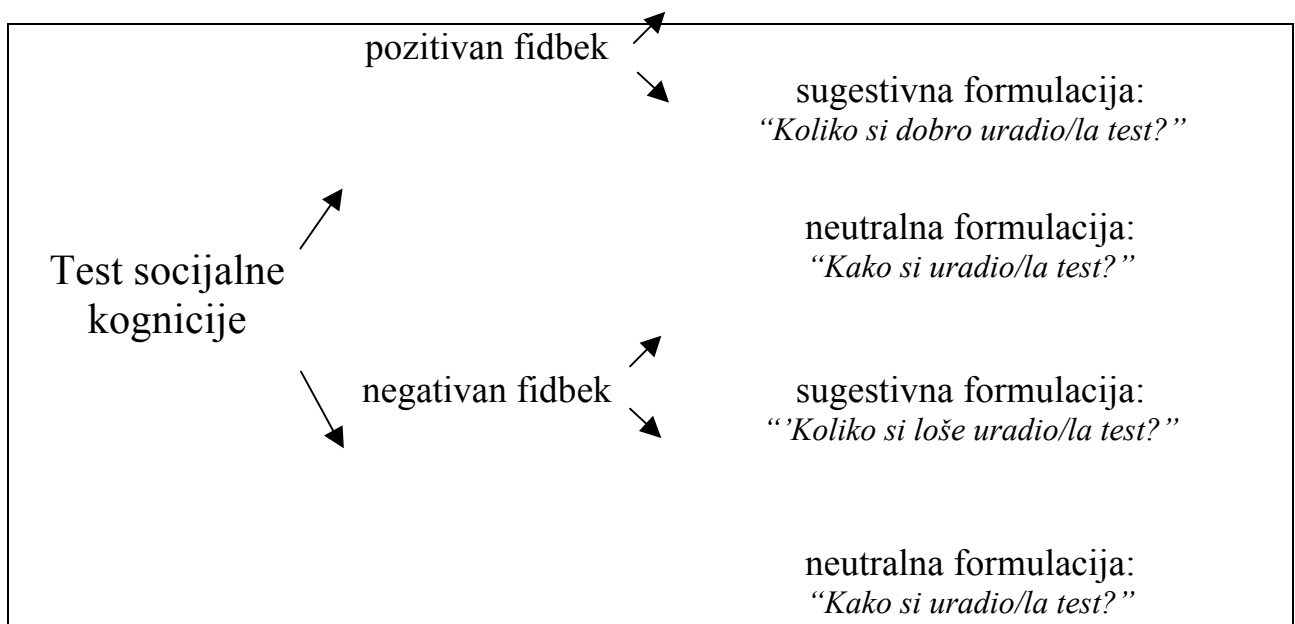
### **Procedura**

Ispitanici će najpre, izvan eksperimentalne situacije, popuniti upitnik o samopoštovanju (SLSC-R). Svrha popunjavanja ovog upitnika neće biti dovedena ni u kakvu vezu sa učešćem u glavnom delu istraživanja, kako bi se kod učesnika izbeglo stvaranje bilo kakvih pretpostavki u vezi sa svrhom eksperimenta.

Eksperimentalna situacija biće organizovana na sledeći način: U prostoriji u kojoj će se odvijati eksperiment nalaziće se 5 računara na kojima će ispitanici rešavati zadatke. Računari će biti raspoređeni na takav način da će svakom od ispitanika biti onemogućen uvid u rad ostalih ispitanika koji su sa njim u prostoriji. Prilikom ulaska u eksperimentalnu prostoriju grupa od 5 studenata dobiće informaciju o navodnoj svrsi istraživanja – biće im rečeno da se istraživanje bavi uticajem grupnih faktora na individualno rešavanje testova. Nakon toga će im biti rečeno da oni čine jednu grupu, a zatim će biti zamoljeni da na računaru urade Test socijalne kognicije. Ispitanici će dobiti instrukciju da se test radi individualno, ali da će im na kraju rada biti saopštena povratna informacija o grupnom rezultatu, a ne informacija o njihovom individualnom učinku. Nakon svih potrebnih uputstava ispitanici će otpočeti sa rešavanjem zadataka.

Kada svi ispitanici završe sa radom, na ekranu će im biti prezentovana informacija o grupnom učinku. Polovini ispitanika u čitavom uzorku biće prezentovana pozitivna povratna informacija, dok će drugoj polovini uzorka biti prezentovana negativna povratna informacija. Svi ispitanici koji čine jednu petočlanu grupu i zajedno prolaze kroz eksperimentalnu situaciju dobijaće istu povratnu informaciju (ili pozitivnu, ili negativnu). Prilikom prezentovanja povratne informacije ispitanicima će biti saopšteno: “Na ovom testu učinak vaše grupe je X%”. U grupama kojima se prezentuje pozitivna povratna informacija procenat saopštenog grupnog učinka kretaće se između 75% i 85%. U grupama kojima se prezentuje negativna povratna informacija procenat saopštenog grupnog učinka kretaće se između 35% i 45%. Nakon prezentovanja povratne informacije, od ispitanika će biti zatraženo da procene sopstveni učinak, bez obzira na učinak grupe. Polovini grupa iz svakog od dva poduzorka (poduzorak koji dobija pozitivnu povratnu informaciju o grupnom učinku i poduzorak koji dobija negativnu povratnu informaciju o grupnom učinku), pitanje koje se odnosi na njihov individualni učinak biće postavljeno u sugestivnoj formulaciji, dok će drugoj polovini pitanje

biti postavljeno u neutralnoj formulaciji. Dakle, i u ovom slučaju svi ispitanici koji čine jednu petočlanu grupu i zajedno prolaze kroz eksperimentalnu situaciju dobijaće pitanje formulirano na isti način (ili sugestivno, ili neutralno). Pitanje u sugestivnoj formulaciji koje će slediti nakon pozitivne povratne informacije glasiće: ‘‘Koliko si dobro uradio/la test?’’, dok će pitanje u sugestivnoj formulaciji nakon negativne povratne informacije glasiti: ‘‘Koliko si loše uradio/la test?’’. Pitanje formulirano na neutralan način glasiće: ‘‘Kako si uradio/la test?’’. Pitanje o učinku biće praćeno instrukcijom ‘‘Izrazi svoj učinak u procentima’’, a zadatak ispitanika je da na skali od 0% do 100% označi koliki je bio njegov individualni učinak. Eksperimentalna procedura se završava nakon davanja odgovora na ovo pitanje. Shematski prikaz eksperimentalne procedure nalazi se na Slici 1.



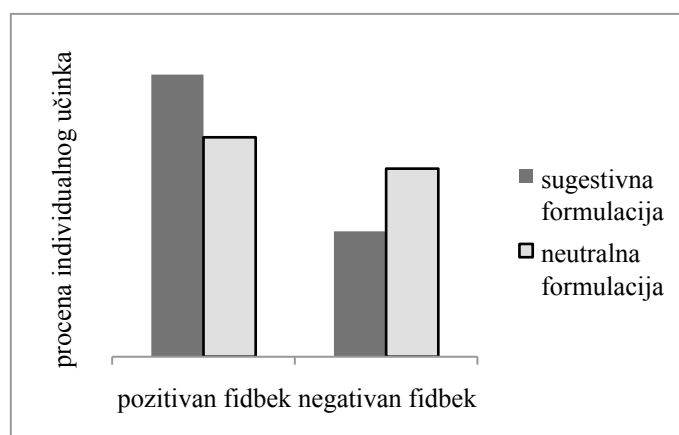
Slika 1. Shematski prikaz eksperimentalne procedure

## Obrada podataka i očekivani rezultati

Kako bi se proverio uticaj vrste povratne informacije i načina formulacije pitanja na samoprocenu individualnog učinka biće korišćena dvofaktorska analiza varijanse. Pretpostavka je da će se javiti glavni efekat faktora vrsta povratne informacije, odnosno da će ispitanici koji dobiju pozitivnu povratnu informaciju o grupnom učinku procenjivati svoj učinak dobrim, dok će ispitanici koji dobiju negativnu povratnu informaciju o grupnom učinku pocenjivati svoj učinak manje dobrim, ali i dalje zadovoljavajućim. Izveštavanje o dobrom individualnom učinku u slučaju kada je prikazana pozitivna povratna informacija o



grupnom učinku moglo bi se protumačiti kao izražavanje motiva samoosnaživanja, dok bi se u slučaju kada je prikazana negativna povratna informacija o grupnom učinku izveštavanje o zadovoljavajućem individualnom učinku moglo protumačiti kao izražavanje motiva samoočuvanja. Kada je reč o faktoru sugestivnost formulacije pitanja, očekujemo da se njegov glavni efekat neće ispoljiti – pretpostavka je da će ovaj faktor imati suprotan uticaj na zavisnu varijablu na različitim nivoima faktora vrste povratne informacije, što će dovesti do supresije njegovog glavnog efekta. Naime, očekujemo da će kod pojedinaca koji dobiju pozitivnu povratnu informaciju o grupnom učinku, sugestivna formulacija pitanja dovesti do izveštavanja o boljem individualnom učinku nego neutralna formulacija pitanja, dok će kod pojedinaca koji dobiju negativnu povratnu informaciju o grupnom učinku sugestivna formulacija pitanja dovesti do izveštavanja o lošijem individualnom učinku nego neutralna formulacija pitanja. Dakle, pretpostavka je da će biti izražen efekat interakcije dva faktora, pri čemu će o najboljem individualnom učinku izveštavati pojedinci kojima bude prezentovana pozitivna informacija o grupnom učinku praćena sugestivnom formulacijom pitanja. O nešto lošijem učinku izveštavaće pojedinci kojima bude prezentovana pozitivna informacija o grupnom učinku praćena neutralnom formulacijom pitanja, zatim će slediti oni pojedinci kojima bude prezentovana negativna informacija o grupnom učinku praćena neutralnom formulacijom pitanja. Na kraju, o najlošijem individualnom učinku izveštavaće oni pojedinci kojima bude prezentovana negativna informacija o grupnom učinku praćena sugestivnom formulacijom pitanja. Prikaz očekivanih rezultata nalazi se na Slici 2.



*Slika 2. Grafički prikaz očekivanih rezultata*

Ovakvi rezultati ukazali bi na to da sugestivna formulacija pitanja na različite načine utiče na motive samoosnaživanja i samoočuvanja. U situacijama koje pogoduju javljanju motiva samoosnaživanja sugestivna formulacija pitanja bi trebalo da dodatno pojača njegovu

izraženost, dok bi u situacijama koje predstavljaju pretnju self konceptu, sugestivna formulacija pitanja trebalo da umanja njegovu izraženost.

Kako bi se proverilo da li postoje razlike u izraženosti motiva samoosnaživanja i samoočuvanja u zavisnosti od nivoa samopoštovanja i kako bi se utvrdila priroda povezanosti ovih varijabli biće korišćena regresiona analiza. Kao prediktorska varijabla biće korišćeni podaci o samopoštovanju sakupljeni pomoću upitnika SLSC-R, dok će kao kriterijumska varijabla biti upotrebljena samoprocena individualnog učinka na osnovu koje ćemo posredno zaključivati o izraženosti motiva samoosnaživanja i samoočuvanja. Uticaj samopoštovanja na izraženost ovih motiva biće utvrđivan odvojeno za svaki od četiri dela uzorka (pozitivna povratna informacija praćena sugestivnom formulacijom pitanja, pozitivna povratna informacija praćena neutralnom formulacijom pitanja, negativna povratna informacija praćena sugestivnom formulacijom pitanja i negativna povratna informacija praćena neutralnom formulacijom pitanja). Pretpostavka je da će se samopoštovanje pojedinca pokazati kao značajan prediktor samoprocene individualnog učinka, te da će na osnovu samopoštovanja biti moguće predvideti izraženost motiva samoosnaživanja i samoočuvanja kod datog pojedinca. Takođe, pretpostavljamo da će ispitanici sa većim samopoštovanjem svoj učinak procenjivati uvek boljim nego ispitanici sa manjim samopoštovanjem, bez obzira na vrstu povratne informacije o grupnom učinku i sugestivnost formulacije pitanja. Takvi rezultati ukazivali bi na pozitivnu povezanost samopoštovanja kako sa motivom samoosnaživanja, tako i sa motivom samoočuvanja bez obzira na vrstu povratne informacije o grupnom učinku i sugestivnost formulacije pitanja.

## Literatura

- Alicke, M., & Sedikides, C. (2009). Self-enhancement and self-protection: What they are and what they do. *European Review of Social Psychology* 20, 1-48.
- Alicke, M.D., & Govorun, O. (2005). The better-than-average effect. In M. D. Alicke, D. A. Dunning, & J. I. Krueger (Eds.), *The self in social judgment* (pp. 85-106). Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Beer, J.S., & Hughes, B.L. (2011). Self-enhancement: A social neuroscience perspective. In: *The handbook of self-enhancement and self-protection*. M. Alicke & C. Sedikides (Eds). New York, NY: Guilford Press.

- Brown, J. D. (1998). *The self*. New York: McGraw-Hill.
- Brown, J.D., Dutton, K.A., & Cook, K. E. (2001). From the top down: Self- esteem and self-evaluation. *Cognition and emotion*, 15,615-631.
- Brown, J. D., & Smart, S.A. (1991). The self and social conduct: Linking self representations to prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 368-375.
- Campbell, K. W., Goodie, A. S., & Foster, J. D. (2004.) Narcissism, confidence, and risk attitude. *Journal of Behavioral Decision Making*, 17: 297–311.
- Dutton, K. A., & Brown, J. D. (1997). Global self-esteem and specific self-views as determinants of people’s reactions to success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 139-148.
- Eisenstadt, D., Hicks, J. L., Rivers, J. A, McIntyre, K., & Cahill, M. (2006). Two paths of defense: Specific versus compensatory reactions to self-threat. *Self and Identity*,5, 35-50.
- Eisenstadt, D., & Leippe, M. R. (1994). The self-comparison process and self-discrepant feedback: Consequences of learning you are what you thought you were not. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 611-626.
- Heine, S.J. (2005). Where is the evidence for pancultural self-enhancement? A reply to Sedikides, Gaertner & Toguchi. *Journal of personality and Social Psychology*, 89, 531-538.
- Hepper, E. G., Gramzow, R. H., & Sedikides, C. (2010). Individual differences in self-enhancement and self-protection strategies: *An integrative analysis*. *Journal of Personality*, 78, 781-814.
- Jordan, A. H., & Audia, P. G. (2011). Self-enhancement and learning from performance feedback. *Academy of Management Review*.
- Kernis, M. H., & Waschull, S. B. (1995). The interactive roles of stability and level of selfesteem: Research and theory. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 27, pp. 93 – 141). San Diego, CA: Academic Press.

- Kobayashi, C., & Brown, J. D. (2003). Self-esteem and self-enhancement in Japan and America. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 34*, 567.
- Rothbaum, F., Weisz, J. R., & Snyder, S. S. (1982). Changing the world and changing the self: A two-process model of perceived control. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 5-37.
- Sedikides, C., & Gregg, A. P. (2003). Portraits of the self. In M. A. Hogg & J. Cooper (Eds.), *Sage handbook of social psychology* (pp. 110-138). London: Sage Publications.
- Sedikides, C., & Gregg, A. P. (2008). Self-enhancement: Food for thought. *Perspectives on Psychological Science, 3*, 102-116.
- Tafarodi, R.W., & Swan, W.B. (2001). Two-dimensional self-esteem: Theory and measurement. *Personality and Individual Differences, 31*, 653-673.
- Vohs, K. K., & Heatherton, T. F. (2001). Self-esteem and threats to self: Implications for selfconstruals and interpersonal perceptions. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*, 1103 – 1118.